

## KIS- ÉS KÖZEPES NAGYSÁGÚ VÁLLALATOK ÚTJA AZ EURÓPAI UNIÓBA ÉS AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOM\*

Három alapo­zó gondolatra építkezve a szerző megfogalmazza az információs társadalom követelményeit a közvetlenül piacra termelő kis- és közepes nagyságú vállalatok számára. A tanulmány ezt követően a bolygóvállalat szerepét betöltő KKV-kkal, majd a „tudás társadalmába” való átmenet kérdéseivel foglalkozik.

1. A kis- és közepes nagyságú vállalatok és az egyéni vállalkozások (a továbbiakban KKV-k) útja az Európai Unióba többféle lehet: szállíthatnak közvetlenül az Unió piacaira; kooperációkat alakíthatnak ki az EU országainak vállalataival; együttműködhetnek kelet-európai országok olyan vállalataival, amelyek már szállítanak az Unió országaiba; előkészíthetik jövőbeli megérkezésüket az EU piacaira hazai vagy külső kelet-európai ország vállalataival való együttműködés megindításával; megérkezhetnek az EU-ba hosszabb vagy rövidebb idő elteltével, amikor országuk is csatlakozik ahhoz. Ezek a különböző utak azonban lényegében azonos tartalmi színvonalú és intenzitású információs kihívást jelentenek a KKV-k számára, ha belső piacukon az import liberalizálása már elért egy küszöbértéket. Egyértelmű, hogy ez a liberalizálás Magyarországon már jelentősen meghaladta a küszöbértéket: a KKV-knek új tartalmú és új intenzitású kihívással kell szembenéznük.

2. Témák szempontjából is célszerű megkülönböztetni a KKV-k két alaptípusát. Az egyik a közvetlenül piacra termelő, azon közvetlenül szolgáltató KKV. A másik típus az, amelyik nagyvállalatnak szállít be, vagyis „bolygóvállalati”

szerepet tölt be. A gazdasági életben természetesen számos olyan KKV is működik, amelyik kisebb vagy nagyobb mértékben mindkét feladatkört betölti. Az információs kihívás szempontjából azonban célszerű külön elemezni a két alaptípus jellegzetes feladatait.

3. Az információs társadalom kialakulása és kiteljesedése három nagy szakaszra osztható. Az elsőben felértékelődik az információ és önálló vállalati erőforrásként jelenik meg a hagyományos vállalati erőforrások – a tőke, a technológia, az emberi és a természeti erőforrások – mellett. (Ekkor illeszkedik be a nagyvállalatok és a nagyobb KKV-k vezetési rendszerének második szintjébe – a vezérigazgató-helyettesi vagy szakigazgatói szintbe – az információrendszer menedzsere.) A második szakaszban létrejön az információs társadalom globális számítógépes-műholdas-internetes információrendszere, s ennek keretében az egyének, vállalatok és intézmények közvetlen kommunikálása térben távoli partnerekkel és adatbázisokkal. Ekkor tehát merőben új típusú és hatalmas tömegű „információhalmazok” jönnek létre és állnak a KKV-k rendelkezésére, hogy teljesen új típusú kapcsolatokat alakíthassanak ki az üzeneteket egyszerre akár több csatornán, pillanatok alatt továbbító rendszerek segítségével. Az információhalmazokban való tájékozódás, a bennük rejlő lehetőségek gyors kihasználása, az általuk közvetített fenyegetések elkerülése pedig a KKV-k versenyképességének alapvető feltételévé válik.

\* Az Európa Akadémia és a Konrad Adenauer Alapítvány azonos címmel rendezett konferenciáján (Nyíregyháza, 1996. november 1–2.) elhangzott előadás szerkesztett szövege.



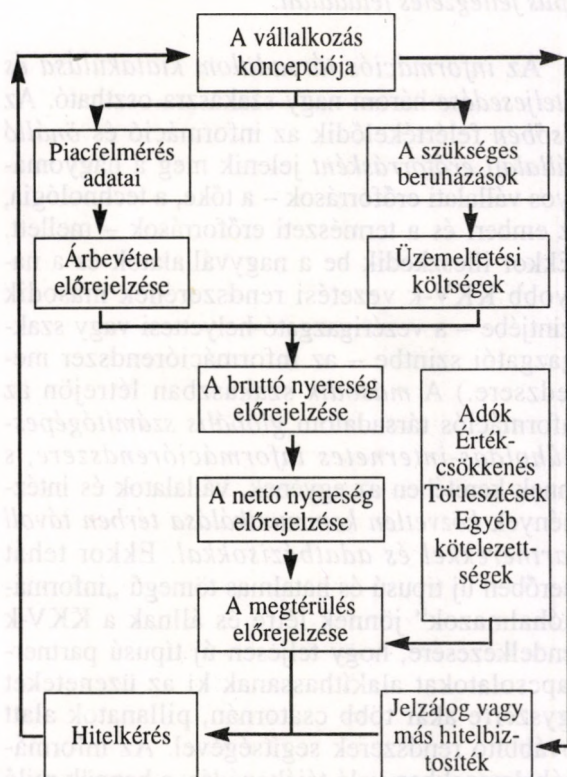
(Mindez a fejlett piacgazdaságokban jobbra már általános gyakorlattá is vált.) Várható, hogy a harmadik fejlődési szakaszban jön majd létre a „tudás társadalma“, a „Knowledge Society“. Ebben a KKV-k vezetése és a többi gazdasági szereplő folyamatosan elemzi és megsűri a beérkező információkat és csupán azokat építik be rendszerükbe, amelyek később érdemi szerepet kaphatnak döntéseikben. Ebből a szempontból tehát a „tudás társadalma“ a vállalatok, vállalkozások számára a majdan bekövetkező döntések prognosztizálásának a társadalma.

### Az EU-ba vezető út és az információs társadalom követelményei a közvetlenül piacra termelő KKV-k számára

A közvetlenül piacra termelő vagy a piacon szolgáltató KKV-k alapításának feladatait az információs társadalom feltételei között az 1. ábra értékelte.

1. ábra

#### A sikeres KKV alapításának információigénye



Ezek a feltételek az új eszközök sorát kínálják az induló KKV-k vezetői számára az alapítási feladatok teljesítéséhez. A „Piacfelmérés adatai“

– amelyek a potenciális vevőkről, versenytársakról és üzleti partnerekről, a piacsabályozásról, valamint a piac PEST háttéréről\* adnak képet – részben adatbankokból, részben új információtechnológiákkal, például e-mailre alapozott szinkron-megkérdezéssel szerezhetők meg. Ez a technika nagyságrendekkel tágítja ki a KKV-k hagyományos piaci lehetőségeit, hiszen segítségével külföldi piacok sorának keresleti, kínálati és piacsabályozási sajátosságairól lehet gyorsan és pontosan tájékozódni. Az „Árbevétel-előrejelzést“ típushelyzetekre kimunkált fogyasztási, versenyhelyzet-elemzési és árérzékenységi modellek segítik az induló KKV-k vezetői számára. A „Szükséges beruházások“ számbavételét beruházási hálótérkép-sémák könnyítik meg, amelyek variánsokat és optimumszámításokat tartalmaznak. Ugyancsak variánsokat tartalmaznak az „Üzemeltetési költségek“ számítására kialakított modellek, méghozzá a piaci feltételek és célok függvényében: a költségvariánsok közül úgy választhat a KKV vezetése, hogy figyelembe veszi a piaci feltételeket mint kihívásokat, és saját üzleti céljait mint az ezekre adott válaszokat. (Vagyis az üzemelési költségek optimalizálása a piaci kereslet és kínálat egész összefüggérendszerének figyelembevételével történhet meg – ami hosszú-hosszú ideig tulajdonképpen csak álom maradt minden marketingfilozófia számára.) Számítási programok könnyítik meg a KKV-k számára az „Adók, értékcsökkenés, törlesztések, egyéb kötelezettségek“ előzetes számbavételét. Végül mindezek tükrében modellek segítik, méghozzá variánsokkal, a „Megtérülés előrejelzésének“ számítását, ami feltétele egy versenyképes vállalkozás megindításának, adott esetben az indításhoz szükséges hitel megpályázásának. (Az információs társadalomban természetesen a hitelek odaítélésének is egyik alapvető feltétele, hogy egy KKV indítását ilyen mélységű és ilyen hatásszerkezetbe illő információkkal készítsék elő.)

A közvetlenül piacra termelő vagy a piacon szolgáltató KKV-k működését is számos új információszolgáltatás és szoftver segíti az információs társadalomban.

Az új információszolgáltatások által nyújtott előnyök körében érdemes megemlíteni a következőket:

– Az értékesítési helyzet naprakészen ismert, hiszen a pénztár- vagy számlázógepek terméken-

\* A piac politikai (P), gazdasági (Economic), társadalmi (Social) és technikai (T) háttér tényezői.



ként és gyártóként automatikusan rögzítik az eladott volument és a rendelkezésre álló készletek mennyiségét.

– Az adatbázisokból naprakészen hívható le a különböző *beszerzési források kínálata*, s ez tartalmazza a kínált minőségeket, volumeneket, árakat és szállítási feltételeket is.

– Ugyancsak adatbázisokból állnak a KKV vezetésének rendelkezésére a *potenciális partnerek* adatai, beleértve műszaki felkészültségüket, gyártási és szállítási (szolgáltatási) kapacitásokat, gazdasági stabilitásukat, referenciáikat stb.

– Szakterületenként, illetve viszonylatonként lekérhető az adatbázisokból a *jogi és (kül)kereskedelmi előírások*, valamint az *adótanácsadás* dokumentumai.

– Információs szolgáltatásként vehetők igénybe tudósítások *hazai és nemzetközi pályázatok kiírásáról*, a pályázatok céljáról, beadásának követelményeiről és elbírálásának szempontjairól. Ez a szolgáltatás e-mail útján a *pályázatok elkészítésében* is segítséget nyújt a KKV-k számára.

– Végül sajátos információszolgáltatás segíti a piaci, valamint a tágabb értelemben vett *gazdasági és műszaki trend-előrejelzést*. Ezek a prognózisok megvehető adatbankoktól. De beszerezhető olyan modellek is, amelyekbe a mindenkor adatokat a KKV-knek kell beilleszteniök, s a modellek ezek alapján prognosztizálják a várható helyzeteket.

Mindezek a KKV-k tudatos és következetesen megvalósított üzlet- és versenypolitikájának nélkülözhetetlen eszközei az információs társadalom feltételei között.

A felsorolt információszolgáltatásokhoz számos *szoftver* is csatlakozik, amelyeket a KKV-knak használniuk kell, ha nem kívánnak lemaradni a verseny két igen fontos területén: a költségek csökkentésének és az átfutási idő („lead time”) lerövidítésének mind élesebb versenyében. Ilyen szoftverek szolgálják a *beszerzési és értékesítési* adatok nyilvántartását a korszerű *logisztika* követelményei szerint (ezek jóval szigorúbbak az anyagnyilvántartás, az anyagáramlási folyamatok irányítása és a min-

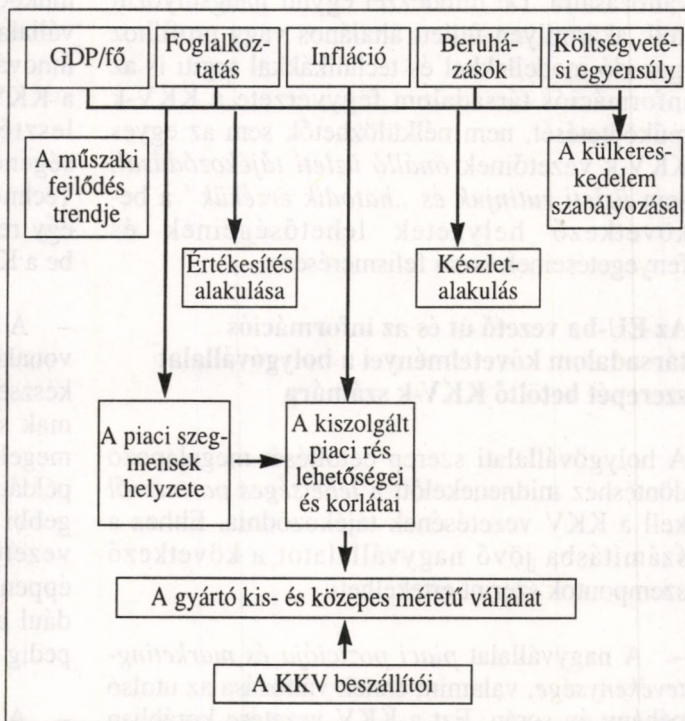
denkori anyagérték számbavétele tekintetében, mint a klasszikus anyagellátás vagy a hagyományos anyaggazdálkodás követelményei); a *számveteli rendszer* működését a veszteségforrások gyors feltárására; a *pénzfolyamatok* regisztrálását mind a likviditás folyamatos fenntartására, mind a pénzeszközök optimális felhasználására; a *teljes termelékenység növelését* optimumszámításokkal olyan területeken mint a termelési programok összeállítása, az anyagfelhasználás tervezése, a szállítások útvonalának meghatározása és ütemezése stb.; végül a *vevő- és szállítókapcsolatok* nyilvántartását és több szempont szerint végzett értékelését olyan mélységben, amely elképzelhetetlen „kézi feldolgozás” esetén.

Az információs társadalom feltételei és eszközei alapvetően megváltoztatják a közvetlenül piacra termelő KKV-k külső – vagyis ezeket a környezetükhöz kapcsoló – *információhálóját* is. Ezt érzékelteti a 2. ábra példája.

Az ábrából is kitűnik, hogy az „Értékesítés alakulását” és a „Készletalakulást” befolyá-

2. ábra

A közvetlenül piacra termelő KKV-k külső „információhálója”



solják olyan tényezők is a „GDP/fő”-től a „Költségvetési egyensúly”-ig, amelyek a makrogazdasági környezetbe tartoznak. (Az informá-



cióhálóba beépülhetnek olyan makrogazdasági tényezők is mint a műszaki fejlődés trendje vagy a külkereskedelem szabályozásának hatása – ezek azonban nem minden KKV esetében válnak jelentős értékesítés- és készletalakító tényezővé.) Az információhálóban a tényezők hatásának érzékeltetésére a KKV-k profiljaihoz illeszkedő modellek készülnek, amelyekbe behelyettesíthetők a tényezők mindenkori adatai. Ezek segítségével a KKV vezetése számba veheti, hogy milyen makrogazdasági változások miként befolyásolják az értékesítés egészének és a készletek összességének alakulását – valamint ezekhez kapcsolódva azoknak a „Piaci szegmenseknek a keresletét”, amelyek közé – általában – a KKV piaci rése is beékelődik. (A kis- és közepes nagyságú vállalatok ugyanis egyre képtelenebbek arra, hogy piaci szegmenseken értékecskén: ez egyre inkább a nagy-, sőt az óriásvállalatok vadászterülete lesz.) A piaci szegmensek, majd a piaci rések alakulásának előrejelzése meghatározza végül a KKV igényét és kapcsolatát beszállítóival szemben.

Az ilyen és ehhez hasonló információháló jól segítik modelljeikkel a KKV-k vezetését abban, hogy a vállalkozást *előretartóan működtesék*, vagyis idejében készítsék fel a környezet változásaira. De mindezzel együtt hangsúlyozni kell: akármilyen fejlett általános vagy profilhoz igazodó modellekkel és technikákkal segíti is az információs társadalom fegyverzete a KKV-k működtetését, nem nélkülözhetők sem az egyes KKV-k vezetőinek *önálló üzleti tájékozódásai*, sem *üzleti rutinjuk és „hatodik érzékük”* a bekövetkező helyzetek lehetőségeinek és fenyegetéseinek korai felismerésére.

### **Az EU-ba vezető út és az információs társadalom követelményei a bolygóvállalat szerepét betöltő KKV-k számára**

A bolygóvállalati szerep betöltését megalapozó döntéshez midnenekelőtt a *lehetséges partnerről* kell a KKV vezetésének tájékozódnia. Ehhez a számításba jövő nagyvállalatot a következő szempontok szerint értékelheti:

- A nagyvállalat *piaci pozíciója és marketingtevékenysége*, valamint ennek változása az utolsó néhány év során. Ezt a KKV vezetése korábban főként hosszas piaci felmérésekkel tisztázhatta. Az információs társadalomban gyorsan hívhatók le megbízható információk különböző adatbázisokból mind a nagyvállalat piaci pozíciójá-

nak megítélésére (a nagyvállalat részesedése adott piaci szegmensből, a részesedés bővülése vagy szűkülése, a versenyerősségek és gyengeségek stb.), mind marketingtevékenységének értékelésére (az értékesítés formája, szervezetének láncja, az ezt segítő promóciós tevékenységek fajtája és intenzitása stb.).

- A nagyvállalat *tőkeereje és pénzügyi stabilitása* közreadott mérlegeiből, eredménykimutatásaiból, részvényárfolyamainak alakulásából régen is, most is könnyen feltárható.

- A nagyvállalat *műszaki fejlesztési pozíciójának, K+F tevékenységének és technológiai korszerűségének* megítélése már fogasabb kérdés. Az előbbire régebben a vállalat termékeinek alapos elemzése adott választ és ebből lehetett következtetni a termékeket létrehozó technológia színvonalára. A hermetikusan elzárt K+F tevékenységről pedig legfeljebb egy-egy óvatossan megfogalmazott sajtóközleményből vagy a vállalat szakmai kiállításokon bemutatott új termékeiből lehetett – többnyire kissé elkésve – halvány képet alkotni. Az információs társadalomban a K+F tevékenység megnyílik: már átfogja azt a vertikumot, amelyben a nagyvállalat működik, hogy a vertikumba illeszkedő partnerek vállalatainál is egyidőben jöjjenek létre az átfogó innováció feltételei és eredményei. Ez megnöveli a KKV-k lehetőségeit mind a nagyvállalat fejlesztési pozíciójának, mind K+F tevékenységének pontosabb és gyorsabb megítélésére. Technológiájának korszerűségéről pedig – mintegy referenciaként – a szállítóktól szerezhetnek be a KKV-k gyors és pontos információkat.

- A nagyvállalat *humán erőforrásainak* színvonaláról (beleértve a kreativitást, az innovációs készséget és képességet, ami például a szabadalmak számában ragadható meg), a munkatársak megelégedettségéről, vállalati hűségéről (amiről például a fluktuáció adatai árulkodnak) olyan régebbi vagy újabb adatbázisokból lehet a KKV vezetésének tájékozódnia, amelyek feladata éppen ezek regisztrálása. Hagyományosak például a szabadalmak nyilvántartásai, újkeletűek pedig a munkaügyi adatbázisok.

- A nagyvállalat *arculata és PR-je*, valamint *menedzselésének színvonala* olyan terület, amelyről a KKV vezetése a vevők és az üzleti partnerek megkérdezésével kaphat felvilágosítást. Ezek a „körkérdések” igen egyszerűen szer-



vezethők meg az információs társadalom technikai feltételeinek, például az e-mail technikának a felhasználásával; a kérdések megfogalmazására és a válaszok értékelésére pedig bevált kommunikációs modellek állnak a KKV-rendelkezésére.

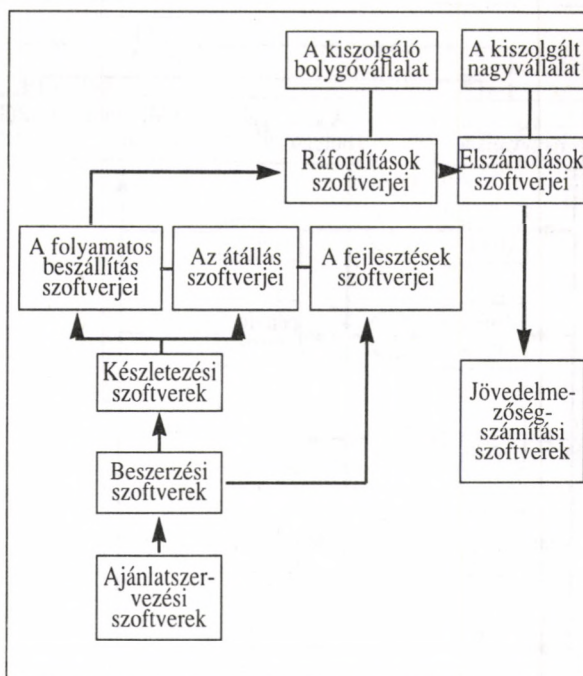
A bolygóvállalati szerep betöltéséről hozott döntés előtt azonban magát a *számításba jövő kooperációt* is értékelnie kell a KKV-k vezetésének. Ennek szempontjai és lehetőségei első sorban a következők:

– Melyek a tervezett kooperáció feltételei? Ide tartozik a szállításra igényelt termékek vagy szolgáltatások mennyiségének, minőségének, szállítási ütemének, árának, fizetési feltételeinek, a szállítás kizárólagosságának, a kapcsolat felmondási feltételeinek stb. tisztázása. Ezek végül is két fél között folytatott tárgyalás témái – de az információs társadalom feltételei között erőteljesebb lesz a KKV tárgyalási pozíciója, ha előzetesen elvégzi a partner nagyvállalat értékelését a felsorolt formák és eszközök felhasználásával.

– A közös gyártmány- és gyártásfejlesztés feltételeinek tisztázása. Ennek fő feladatait a 3. ábra érzékelteti. Az ábrából látható, hogy az információs társadalom innovációs folyamatainak már említett integrációja – vagyis a fejlesztések kiterjesztése a kooperáló vállalatok vertikumára – öt jól körülhatárolt területen valósulhat meg: a nagyvállalat szellemi tőkét, pénzforrásokat, a hitelkérelemhez garanciákat, technológiát és programozási segítséget adhat át a bolygóvállalati partnernek. A feltételek tisztázása után kerülhet sor a „közös fejlesztés” megvalósítására és az új tartalmú együttműködésre, majd a fejlesztés ráfordításainak elszámolására. A kialakult gyakorlatban az elszámolás általában nullszaldós: a KKV gazdagabb az innovációs ötletekben, az ötletek megvalósításához viszont a nagyvállalat rendelkezik több erőforrással – s ezek az előnyök végül is kiegyenlítik egymást.

– A kooperáció értékelésének harmadik kérdéskörében a KKV vezetésének számításba kell vennie részben a „sorsközösségi kockázatot”, vagyis azt, hogy a nagyvállalat üzleti eredményeinek romlása maga alá temetheti a KKV-t; részben a „válási veszteséget”, tehát azt, hogy a bolygóvállalati szerepkör feladása esetén a KKV-nek milyen hátránnyal kell megteremtenie talpon maradását. A „sorsközösségi kockázat” mérlegeléséhez a partner-nagyvállalat már említett értékelése ad alapot. A „válási veszteség” szám-

A bolygóvállalat működését segítő szoftverek (működési modellek)



bavételéhez pedig a közvetlenül piacra termelő KKV-k alapításának és működtetésének kérdéskörében felvázolt témák és technikák az irányadók.

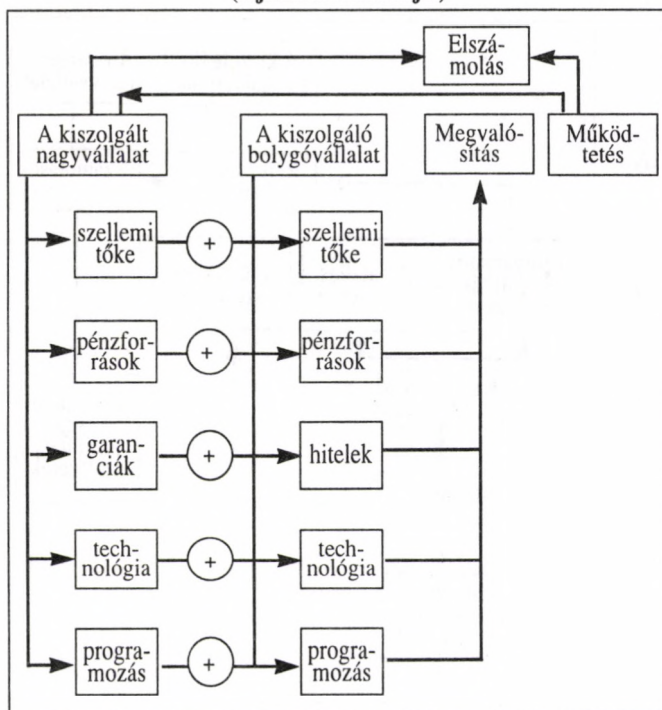
A bolygóvállalati szerepkört betöltő KKV-k tevékenységét is számos *szoftver* segíti az információs társadalomban. Ezek közül sorol fel néhányat – az egyes szoftverek kapcsolatát is érzékeltetve – a 4. ábra.

Az ábrából kitűnik, hogy a bolygóvállalat tevékenységét segítik a beszerzési piacot átvilágító, többnyire adatbázisokra épülő *ajánlat-szervezési szoftverek*. Ezekhez kapcsolódnak az elbírálási szempontokat, számításokat és lebonyolítási algoritmusokat tartalmazó *beszerzési szoftverek*, amelyek eredményeikkel nemcsak a termelési feladatokhoz igazodnak, hanem befolyásolják a fejlesztéseket is: a *fejlesztési szoftverekbe* ugyanis beépülnek a beszerzési szoftverek segítségével kapott korlátok és preferenciák. Különleges logisztikai csomagot alkotnak a költségeket és a kockázatokat együttesen optimalizáló *készletezési szoftverek*. Ezek és a fejlesztési szoftverek csatlakoznak a termelési átállások hálótervtechnikát alkalmazó *átállási szoftverjeihez*. Ebben a folyamatban a következő lépés a *folyamatos beszállítás szoftvercsomagja*, amelyik programozási, JIT\* és kommunikációs részekből áll. Az ezekhez csatlakozó három utol-



4. ábra tömegéből kiválasszák azokat, amelyek előre jelzik a versenyképesség feltételeit.

Bolygóvállalat nagyvállalattal közös fejlesztésének szoftverjei (fejlesztési modelljei)



só szoftverfajta a ráfordítások és az elszámolások szoftverjei, valamint a jövedelmezősség számításai szoftverek.

#### A „Knowledge Society”-be való átmenet feladatai

Az információs társadalomból a „tudás társadalmába” való átmenet előreláthatóan három nagy feladatot jelent majd a KKV-k számára;

1. A KKV-k vezetőinek ki kell szűrniük az információs társadalom egyre hatalmasabb információáradatából a számukra lényegeseket, a *releváns információkat*. Ez tehát az információgyűjtés és -feltárás *elemző szakasza*. Előrevetítve az információk mennyiségének exponenciális növekedését az prognosztizálható, hogy a releváns információk az összes információnak alig öt-hat százalékát teszik majd ki. Ez jelzi, hogy a KKV-k sikeres vezetésének milyen döntő tényezője lesz a „tudás társadalmában” az információk elemzése, nevezetesen az, hogy ezek

2. A releváns információk azonban korántsem lesznek egyértelműek: a KKV-k vezetéséhez már napjainkban is számos ellentmondó információ jut el. S minél összetettebbé válik a műszaki, gazdasági és társadalmi környezet, annál nagyobb lesz az összes információn belül az *egymásnak ellentmondó információk* aránya. A KKV-k vezetésének tehát – a helyes döntések meghozásához – mérlegelniük kell az egymást tartalmilag alátámasztó és megkérdőjelező információk mennyiségét és – főként – súlyát. Ez lesz tevékenységükben az *információfeldolgozás értékelő szakasza*.

3. A KKV-k vezetésének végül mindinkább számolnia kell azzal is, hogy nem marad elég idejük vállalatuk, vállalkozásuk felkészítésére a műszaki, gazdasági és társadalmi környezet változásaira. A változások ugyanis gyorsabban következnek be, mint amekkora reakcióidőre a vállalatoknak, vállalkozásoknak szükségük van az alkalmazkodáshoz. Ezért a „tudás társadalmában” egyre gyakoribb lesz az a követelmény, hogy a KKV-k már a környezetből érkező „gyenge jelzések” hatására is megkezdjék az alkalmazkodást a majdan bekövetkező változásokhoz – ami igen nagy kockázattal jár, hiszen a „gyenge jeleket” könnyen félre lehet ismerni. A KKV-k vezetése számára a gyenge jelek értelmezése az információfeldolgozás *integráló szakasza* lesz: a megbízhatóbb értelmezés érdekében ugyanis a vezetésnek a gyenge jelekből olyan klasztereket kell képeznie, amelyek egymást erősítő hatása csökkenti a félreismerés, a téves reagálás lehetőségét.

#### Összefoglalás: az információs társadalom hatása a KKV-k működésére

A napjainkra kialakult helyzethez képest az információs társadalom

- *költségeket takarít meg*, mert optimalizál egyes folyamatokat, például az anyagfelhasználást, a termelésirányítást, az anyagkészletek alakulását;

- *felgyorsít döntési-működési folyamatokat*, s ezzel versenyelőnyt teremt olyan területeken mint a piaci lehetőségeket kihasználó üzletpolitikai döntések, a beszerzés és az értékesítés

\* „Just-In-Time” beszállítási rendszerek, amelyek segítségével a kiszolgált nagyvállalat elkerülheti a minőségátvételt, valamint a készletezés és raktározás költségeit.



folyamata vagy az adminisztráció területén az üzleti levelezés;

– *szélesíti* – méghozzá korábban el sem képzelhető mértékben – az információk felhasználójának látókörét; például új piacokra, lehetséges új partnerekre és felbukkanó versenytársakra, új beszerzési forrásokra és termelési kooperációkra, a nagyvállalati „outsourcing” (tevékenységkiteleltetés) új bolygóvállalati lehetőségeire hívja fel a figyelmet;

– *segíti a KKV-k egészében a kommunikálást* s ezzel – legjelentősebb következményként – számottevően növeli a KKV-k innovációs készségét és képességét a műszaki fejlesztésben, a szervezésben és az irányításban – valójában a KKV-k működésének egészében;

– *fegyelmezett és azonos gondolkodásra sarkall* nemcsak a KKV-k vezetésében, hanem a KKV-k partnerkapcsolataiban is; tehát nemcsak a KKV-k egész működését irányítja rá hatékonyabban a kitűzött üzleti célokra, hanem hatékonyabbá teszi partnerkapcsolataikat is; erősíti a partnerek közös komparatív versenyelőnyeit – vagyis növeli mind az egyes, mind az összes partner versenyképességét.

– *összességében nemzetközi szintűen és nemzetközi mérce szerint teszi versenyképessé a korábban főként csak lokális piacokon működő és csak helyi versenyelőnyökre törekvő kis- és közepes nagyságú vállalatokat, vállalkozásokat.*

Az információs társadalomnak ezek a hatásai különösen nagy súllyal esnek latba a KKV-k esetében. A fejlett piacgazdaságok elmúlt évtizedekben elért eredményeiből levonható ugyanis az az egyértelmű tanulság, hogy az „átmenet gazdaságában” is – s ezen belül mind a szerkezetváltásban, mind az egyensúlytermelésben és a növekedésben! – sokkal nagyobb a kis- és közepes nagyságú vállalatok, a vállalkozások szerepe, mint ahogy azt a magyar gazdaságpolitika eddig felismerte. Csakhogy – és ez a magyar gazdaságpolitika másik tévedése – a KKV-k számára fontosabb egy napjainkban reális mértékű (a minimálist alig meghaladó) gazdasági növekedés beindulása, mint egy ma elképzelhető maximális mértékű adó- és tb-járulék-csökkentés. Az információs társadalom hazai megvalósulásához, versenyelőnyeinek kihasználásához éppen ezért – a KKV-k szempontjából – új gazdaságpolitikai felismerésre is szükség van.

#### E számunk szerzői:

**HORVÁTH Tamás** okl. közgazda, főmunkatárs, MOL Rt., Stratégiai Tervezési Főosztály; **MESZÁROS Ágnes** okl. közgazda, tanácsadó, Horváth & Partner Kft.; **Dr. BÖGEL György** kandidátus, egyetemi docens, BKE, igazgatóhelyettes, BKE Vezetőképző Intézet; **Dr. DOBÁK Miklós**, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi tanár, BKE; **Dr. TARI Ernő** kandidátus, egyetemi docens, BKE; **Dr. HOVÁNYI Gábor**, a közgazdaságtudomány doktora, az MTA–IVKI tudományos tanácsadója, a JPTE egyetemi magántanára; **Dr. CSEGÉNY Zoltán** mérnök-közgazdász, Budapesti Értéktőzsde; **Dr. BECSKY Róbert** főszerkesztő; **Dr. KOVÁCS Sándor** egyetemi docens, BKE Vezetési és Szervezési Tanszék; **Vincent EDWARDS** a Brunel Egyetem Buckinghamshire College Business School-jának vezetője, a Kelet-Európai Gazdasági Kutatóintézet (CREEB) igazgatója; **Peter LAWRENCE** az összehasonlító menedzsment professzora, Loughborough-i Egyetem Business School.